



平成 23 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社さくらケーシーエス
代 表 者 名 取締役社長 岸 川 和 久
コ ー ド 番 号 4 7 6 1 (大証第二部)
問 合 せ 先 執行役員経営企画部長
山 本 修 嗣
TEL (078)391-6571

新中期経営計画の策定について

当社は、平成 23 年度から平成 25 年度までの新中期経営計画『SKCSプロジェクト 2011 “競争力を創る”』を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. タイトル

「SKCSプロジェクト 2011 “競争力を創る”
～ ビジヨナリーカンパニーへの飛躍 ～

2. 基本コンセプト

当社が属する情報サービス産業におきましては、クラウドビジネスの拡大に見られるように、「所有」から「利用」への流れが確実に進んでおり、今後も大きなパラダイムシフトとして不可避的に進展することが予想されます。

当社もこうした業界構造変革の流れに確実に対応するため、新中期経営計画につきましてはタイトルを「SKCSプロジェクト 2011 “競争力を創る”」とし、副題として「ビジヨナリーカンパニーへの飛躍」を掲げました。

本計画では、「競争力」の強化に重点的に取り組むことにより、成長路線への反転を図ることを骨子としております。

3. 計画期間 3 年間（平成 23 年 4 月～平成 26 年 3 月）

4. 基本方針

「営業・サービス力」「技術・開発力」「人材開発・育成」のそれぞれについて「競争力」の強化を図り、『経営理念*』の実現に向けて全社一丸となって行動する「ビジヨナリーカンパニー」への飛躍を果たす。

※ 当社は、不断に変化する事業環境に的確に対応し、ステークホルダーの視点から当社としての企業経営のあり方を明確にするため、平成 22 年 10 月に「経営理念」を刷新しております。

- ・ IT 価値を提供することにより、社会・お客さまの発展に貢献する。
(社会・お客さまの信用)
- ・ 変化に対応できる強靱な企業体質を構築し、企業価値の向上を図る。
(会社の繁栄)
- ・ 個人価値を自ら向上させ、組織貢献できる社員に活躍の場を提供する。
(社員の成長)

5. 重点目標

○ 営業・サービス力の強化

顧客基盤拡大のため、提案力に優れ、顧客満足度を高められる強い営業力を目指します。また、当社の強みである「ワンストップ・ソリューション・サービス」を核として、これまで培ってきた実績・ノウハウ及び社内外との連携強化による総合力を活かし、付加価値の高い競争力のある製品・サービスを創り、クラウド時代を見据えたサービス型企业への転換を図ってまいります。

○ 技術・開発力の強化

生産性・品質を飛躍的に向上させることにより、コスト構造の改革と不採算プロジェクトの撲滅を実現してまいります。あわせて、業種・業務ノウハウの強化やシステム設計力の強化などに取り組み、顧客の高度化・多様化するニーズを先取りできる、技術に裏打ちされた競争力のある開発力・対応力を実現いたします。

○ 人材開発・育成の強化

個人価値を自ら向上させる意欲あるコア人材の早期育成と、OJTや教育・研修制度の充実によるスキルレベルの底上げや人事ローテーションを通じた人材活性化に取り組み、競争に勝ち抜ける人材の育成を図ってまいります。

6. 計数計画

計数計画につきましては、「競争力を創る」という観点から、最終年度（平成25年度）に情報サービス業界におけるP/H水準を達成することを基本として、策定しております。

なお、顧客における情報化投資やクラウドビジネスの動向など、先行きが不透明な事業環境であることから、計数計画につきましては毎年度見直す予定としております。

	平成22年度 (平成23年3月期)	平成25年度 (平成26年3月期)	平成22年度比	
			増減額	増減率
売上高	20,586	26,000	+5,413	+26.3%
営業利益	488	1,150	+661	+135.2%
営業利益率	2.4%	4.4%	+2.0%	—
経常利益	573	1,250	+676	+117.9%
経常利益率	2.8%	4.8%	+2.0%	—

以 上